

ORE12 ECONOMIA

POSTE ITALIANE S.P.A. - SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE - 70% C/RM/1/2019 - Periodico mensile ORE12ECONOMIA N. X XI 2019 - prezzo di copertina. € 10,00

**Italia, la realtà
e la rappresentazione**

**Guerre valutarie,
cercasi accordo**

**Made in Italy,
c'è anche tanto Sud**

**Società quotate,
una fotografia in rosa**

BANCHE, FUTURO ILLIMITO

CORRADO PASSERA

ILLIMITY, LA BANCA DEL FUTURO

UN NUOVO MODELLO DI BUSINESS DISEGNATO
A PARTIRE DALLE REALI ESIGENZE
DEL MERCATO CREDITIZIO ITALIANO

di *Andrea Giacobino*

Una start-up bancaria innovativa, nata per andare "oltre i limiti" del modo tradizionale di fare banca. Questa l'ambizione di illimity, la banca di nuovo paradigma guidata da Corrado Passera, ex ad di Intesa Sanpaolo ed ex ministro dello Sviluppo economico. "illimity era solo un'idea 12 mesi fa, oggi è una banca funzionante che impiega oltre 240 illimiters (n.d.r. i dipendenti della banca)", spiega Corrado Passera, che abbiamo incontrato nella sede di illimity, ex quartier generale di Amazon in Italia. Alla base del progetto di un anno fa, la

decisione di creare "una start up capace di interpretare al meglio il cambiamento profondo che sta avvenendo nel settore bancario combinando innovazione ed esperienza, tecnologia e dimensione umana", prosegue Passera.

Nel disegnare il modello di business della banca, illimity è partita dalle reali esigenze del mercato del credito identificando specifiche nicchie di rilevante dimensione e ancora poco presidiate. Nello specifico, illimity risponde al bisogno di credito delle Pmi italiane ad alto potenziale, ma ancora



L'ad Corrado Passera alla quotazione al listino principale di Illimity

con rating basso o senza rating, incluso il segmento delle Pmi non-performing (Unlikely-To-Pay). “Un bacino di imprese che fatica a farsi finanziare e che ha bisogno di un partner in grado di capirne le problematiche e sostenerle finanziariamente. Grazie all’esperienza dei nostri tutor, spesso dirigenti d’impresa di specifici settori industriali, e agli algoritmi, che ci consentono di leggere dati e informazioni di varia natura, attuali e prospettici, siamo in grado di prendere decisioni rapide e di iniziare ad affiancare quelle imprese che meritano il supporto che cercano. Ci sono poi le imprese che non ce l’hanno fatta, ma dove c’è ancora qualcosa da salvare”.

Illimity si occupa infatti anche di acquistare Corporate Npl, assistiti da garanzia e senza garanzia, gestendoli attraverso la propria piattaforma, Neprix. Sul fronte degli Npl, “le banche hanno fatto molto sul piano del derisking, ma il settore è ancora in grande fermento e i

Esistono specifiche nicchie di mercato, anche di rilevante dimensione, che al momento sono ancora poco presidiate

volumi delle transazioni si manterranno elevati. Siamo inoltre entrando in una fase di mercato più articolata in cui emerge il bisogno di gestire efficacemente i portafogli acquisiti”. Attraverso la piattaforma di servicing, Neprix, che offre i propri servizi sia a illimity che a terzi, la banca punta quindi a diventare uno dei leader italiani proprio nel settore della gestione degli Npl. Quali sono invece i progetti sul fronte della raccolta? “Lanceremo nelle prossime settimane la nostra banca diretta, naturalmente fully digital”, risponde Passera. Illimity offrirà quindi anche servizi di banca diretta per la clientela retail e corporate, completando così l’ultimo tassello per la creazione della nuova banca.

Per la costruzione della banca diretta digitale e per progettare al meglio i propri servizi, illimity ha, nei mesi scorsi, creato una community virtuale chiamata “Vai oltre la forma”, che conta già 40mila iscritti. “Vai oltre la forma” è nata a fine dicembre 2018 ed è uno spazio virtuale che permette di condividere idee, obiettivi e progetti per creare la banca “ideale”, fatta di servizi innovativi e su misura. “Puntiamo a costruire una banca diversa, capace di rispondere ai bisogni dei clienti grazie a servizi di eccellenza. Ecco perché è nata questa community”, commenta Passera. Ai membri della community sono stati proposti questionari, quiz e contest a cui rispondere rispetto alle proprie esigenze

e ai rapporti che intercorrono con la propria banca. “Abbiamo avuto un grande riscontro, con circa 180mila contributi tra commenti, risposte a quiz, condivisione di foto e più di 200 idee nella sezione Wall of Ideas, veri e propri desideri per co-creare la banca del futuro” sottolinea Passera.

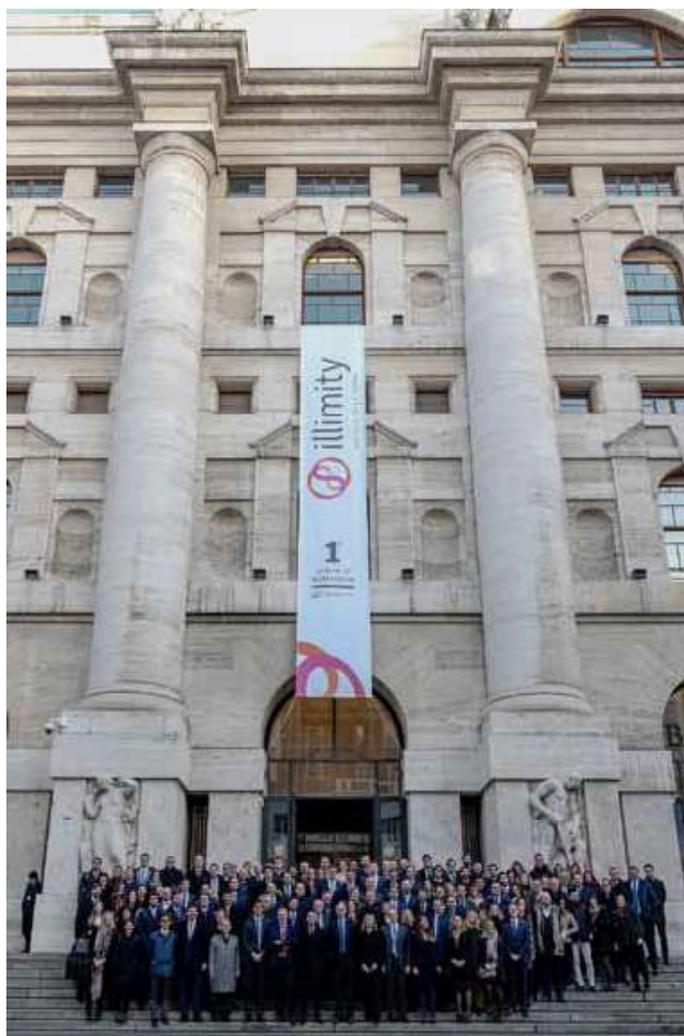
Ma quali saranno i servizi della banca diretta? “Offrirà in modo semplice e trasparente servizi come quelli di pagamento e di assistenza alla gestione del proprio budget, oltre a conti correnti e deposito a condizioni competitive, con l’obiettivo di arrivare a 200 mila clienti. E in attesa di partire con l’offerta per il mercato italiano, abbiamo iniziato a operare attivando una partnership con la fintech tedesca Raisin (ndr. fintech paneuropea e marketplace leader per i prodotti di risparmio e investimenti online in Europa) che ha già reso disponibili oltre confine alcuni prodotti di risparmio a termine di illimity”, spiega Passera.

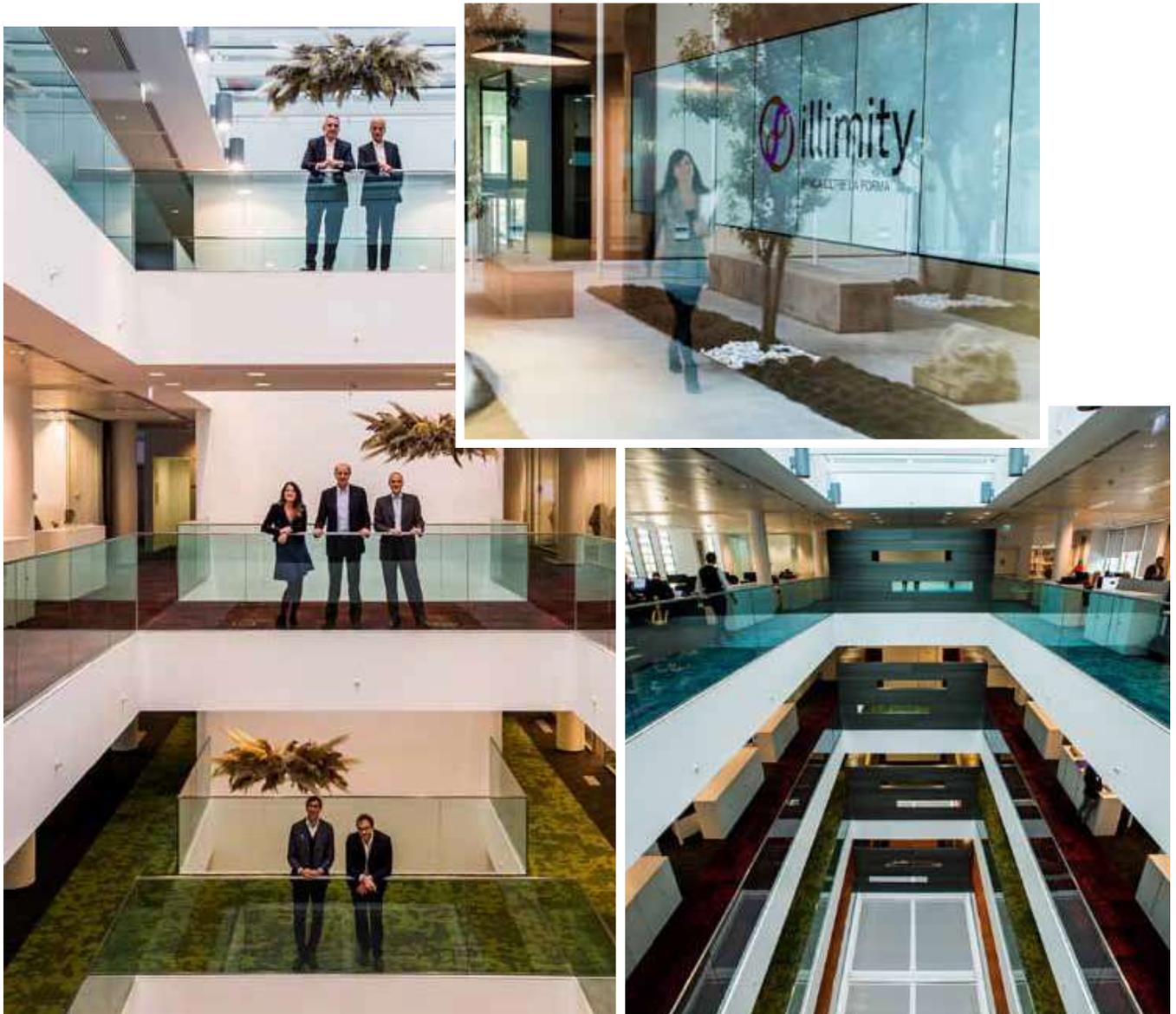
Più nel dettaglio, la divisione della banca digitale diretta, guidata da Carlo Panella, si concentrerà su quattro categorie di prodotti: depositi, con tassi competitivi e una struttura di prodotto semplice e personalizzabile, servizi di pagamento e servizi di consulenza per la gestione del budget familiare, Cfo digitale dedicato ai clienti delle Pmi ed, infine, la consulenza su una gamma completa di altri prodotti bancari per le famiglie (quali mutui, prestiti personali e assicurazioni) che saranno messi a disposizione dei clienti attraverso partnership con operatori selezionati. illimity offrirà, dunque, a privati e famiglie una gamma completa di servizi di banca diretta studiati per chi cerca, oltre alla completezza, un partner per la gestione quotidiana del denaro.

Tutto ciò sarà reso possibile grazie al supporto delle tecnologie di ultima generazione che rendono agevole e innovativa la customer experience. La tecnologia svolge, infatti, un ruolo molto importante per illimity. La nuova banca ha scelto di investire molto sui data analytics, sull’AI e sul machine learning, consapevole

del fatto che per ottenere risultati è, e sarà sempre più necessario, accelerare il processo decisionale. “La tecnologia ha già cambiato molto e cambierà tutto”, afferma Passera, “ed è proprio per questo che le banche tradizionali dovranno ripensarsi in modo radicale. illimity si posizionerà al centro del cambiamento, nella categoria delle banche di nuovo paradigma e specializzate, perché vogliamo fare poche cose e farle bene, con le migliori competenze e le tecnologie di ultima generazione e le soluzioni innovative che stiamo sviluppando insieme a Microsoft”, aggiunge Passera. E’ stata, infatti, recentemente annunciata la partnership tra illimity e il colosso del tech Microsoft per lo sviluppo congiunto di soluzioni di Intelligenza artificiale, machine learning e analytics. Non solo. E’ stato lo stesso amministratore delegato di Microsoft, Satya Nadella, tornato nel nostro Paese per un summit dopo cinque anni di attesa, a giudicare illimity un caso eccezionale di innovazione per l’Italia dove si è

Le piccole e medie imprese ad alto potenziale hanno un bisogno di credito ancora inespresso





affermata come prima banca a nascere totalmente in cloud. “E’ stata una grande soddisfazione – sottolinea Passera - e ci ha confermato che stiamo andando nella giusta direzione. Siamo partiti con zero vincoli tecnologici con il passato e abbiamo potuto costruire quello che ritengo sarà il modello di banca del futuro. Il cloud è stato fondamentale per abilitare i nostri processi in modo rapido, efficace, dandoci accesso a tecnologie di ultima generazione. Senza dimenticare la flessibilità del nostro modello, che ci consente di innovare continuamente aggiungendo o sostituendo soluzioni in tempi e costi ridottissimi, impensabili per le banche tradizionali. E’ quindi una scelta non solo tecnologica, ma soprattutto strategica. Grazie alla tecnologia abbiamo una rapidità decisionale e una capacità di monitoraggio del credito impensabili fino

a poco tempo fa e possiamo concentrarci nel fare quello per cui siamo nati: offrire credito alle imprese in difficoltà, che faticano a finanziarsi e che puntiamo ad accompagnare verso una nuova fase di crescita o, in alcuni casi, nella necessaria fase di rilancio. E così facendo, essere anche utili al Paese”.

A proposito di Paese, come affronta l’Italia la quarta rivoluzione industriale? “La tecnologia sta modificando la composizione e il funzionamento dei settori d’impresa che si mescolano sempre più. Basti pensare ad Amazon che non tarderà a finanziare il circolante delle sue imprese clienti. Ed ecco perché”, conclude Passera, “si deve saper cavalcare la rivoluzione digitale, e se vogliamo giocarcela, come Paese oltre che come imprese, dovremo investire tutti, e molto, in formazione e infrastrutture tecnologiche”.